

AÑO I - NUMERO 7 1 DICIEMBRE 1965 - MADRID PRECIO: 15 PESETAS

LOS 6 DIAS y EL AUTOMATICO

ENTREVISTA CON DOS COMERCIALIZADORES DE BARCELONA



DESARROLLO

EN nuestro número correspondiente al mes de octubre dedicamos el editorial a los servicios de conservación, en el que apuntamos la idea de un fabricante de esta capital de crear una escuela de formación de técnicos del automático, que abriera sus puertas a todos aquellos interesados por esta dedicación.

Estos técnicos, perfectamente capacitados, vendrían a solucionar el problema de la conservación de los automáticos.

Corresponde ahora a AFARESA el estudio de esta propuesta.

Esta necesidad de técnicos también existe en otros países. Hemos tenido conocimiento, a través del último número aparecido de la revista "Automaten Markt", que los fabricantes alemanes de aparatos accionados por monedas se han puesto de acuerdo con los explotadores, en un intento de establecer un programa nacional de formación técnica.

Se trata de conseguir el reconocimiento de los técnicos en estos aparatos como un oficio que pueda disfrutar del prestigio y de los beneficios concedidos por la organización laboral germana, altamente estratificada como se sabe.

En Alemania, dice la noticia, un "maestro", trátese del sector que se trate, goza de un inmenso prestigio en el campo laboral. De aquí que los fabricantes de máquinas accionadas por monedas traten de conseguir para los técnicos del ramo el título de "Meister", tan caro a los teutones.

Resulta que se dan numerosos casos de técnicos en automáticos que abandonan este sector industrial simplemente porque nunca llegarán a obtener el reconocimiento social de que goza, por ejemplo, un maestro albañil.

En consecuencia, la Federación de la Industria Alemana de Máquinas accionadas por monedas trata de formar a sus técnicos en centros que expidan títulos socialmente reconocidos. A la citada Federación la apoya la ZOA (Organización de Explotadores).

Creemos firmemente que nuestra actividad del automático español está en el buen camino, pero hay que pensar que todo no puede hacerlo uno solo, lo que significa que todos los que estáis vinculados al automático tenéis la obligación de manifestar vuestros puntos de vista, de forma que puedan recogerse y aprovecharse, ya que nuestro interés común es el de alcanzar el nivel y prosperidad alcanzado por las máquinas accionadas por monedas en otros países europeos.

No existe problema que no tenga solución. Lo importante es conocer exactamente su planteamiento y dimensión.

Se nos aproxima otro año y hemos de conseguir unos resultados que superen a los obtenidos en el presente. Esto sólo lo conseguiremos con la colaboración estrecha de todos, y si no es así, nosotros mismos seremos los causantes de las dolencias que puedan presentársenos.



REVISTA MENSUAL
Redacción y Administración (provisionol):
NARCISO SERRA, 14 - MADRID-7 - TELEF. 2517347
Director: JESUS SPINOLA VIVAR
AÑO I NUMERO 7 ◆ DICIEMBRE 1965

ENCUESTA SOBRE EL AUTOMATICO EN ESPAÑA

SUMARIO

UNO de los primeros deseos manifestados por nuestra revista desde el momento de su salida fue el de entablar diálogo sincero y abierto con todos los que integran la industria del automático. Creemos que nuestras páginas son fiel reflejo de esta intención. Han aparecido en ellas las opiniones de fabricantes, explotadores y propietarios de diversos establecimientos. Todos han hablado con entera libertad y han expuesto sus ideas sobre esta progresiva y dinámica industria del automático, que se extiende no sólo al noble afán de distraer el ocio, sino a todas las actividades de la vida cotidiana.

AUTOMÁTICO ESPAÑOL ha publicado y continuará publicando entrevistas y reportajes de este tipo. Pero ahora queremos ampliar nuestro campo de actuación para ajustar nuestros propósitos con más extensión y exactitud. Vamos a realizar una encuesta que querríamos fuese exhaustiva sobre todos los aspectos y problemas de los hombres dedicados a las máquinas accionadas por monedas.

Resulta obvio que para ello necesitamos la colaboración de nuestros lectores, ya que de sus respuestas podremos establecer un panorama completo y, estamos seguros, no exento de sorpresas, pues los problemas y situaciones son distintos según el lugar de España de que se trate.

En uno de nuestros próximos números publicaremos las respuestas y conclusiones que a nuestro entender deban establecerse.

Esperamos, pues, las opiniones de todos. Basta marcar con una cruz las casillas o rellenar las preguntas que se insertan en otro lugar de este número. Una vez completados los datos solicitados, las respuestas se enviarán a la dirección de nuestra Revista: AUTOMÁTICO ESPAÑOL. Narciso Serra, 14. Madrid-7.

NUESTRA PORTADA

Otra vez Madrid en nuestra portada. Se trata ahora del Palacio de los Deportes, donde se han celebrado los tradicionales Seis Dias Ciclistas. En este importante acontecimiento deportivo ha estado también presente el automático, representado por la firma FAER. Dicho fabricante ha aprovechado la expectación que rodea esta reunión de los ases del ciclismo para presentar su nuevo modelo lanzado al mercado. Creemos que es una idea que puede extenderse a otros acontecimientos que atraen la actualidad y atención del público. Por ello creemos interesante divulgarlo en nuestras páginas. Son muchas y variadas las oportunidades de este tipo que se suceden a lo largo del año y que, inteligentemente utilizadas, podrían servir de escaparate y difusión del automático.



España

DESARROLLO MUSICAL

La industria española de discos está adquiriendo proporciones más que respetables y hasta personalidad propia en el exterior. Tanto que la revista norteamericana "Billboard", en su número del pasado 30 de octubre, se ocupa ampliamente de este fenómeno. "Billboard" da cuenta de que la producción española de discos aumentó en 1964 en un 20 por 100, mientras que la firma Philips dobló su venta durante el mismo año. Uno de los mayores éxitos—sigue diciendo "Billboard"—lo ha constituido el título "Borracho", interpretado por "Los Brincos", disco que ha llegado a la cifra de cien mil (nuevo récord español).

Por otra parte, el éxito reciente de "La Yenka" también alcanzó la cifra de cien mil.

Algunos títulos españoles están desbordando las fronteras nacionales. Tal es el caso de "Flamenco", también de "Los Brincos", que ha sido grabado en Francia por Dalida en francés. La misma artista ha grabado esta misma canción en inglés y alemán.

La puerta, como se ve, está abierta. La conquista del mercado internacional es, por lo tanto, una cosa posible. Nosotros diríamos que probable.

DEL EXTRANJERO

Alemania

NUEVO "PIN-BALL"

Loewen-Automaten, importador para Alemania de los productos de la firma Bally, está introduciendo en el mercado germano el nuevo "pin-ball" de dicha casa Aces High.

El aparato se distribuye en Alemania completamente traducido y aparece como si realmente se tratara de un producto germano. El Aces High está diseñado para que participen en el juego cuatro contendientes.

Loewen también está distribuyendo una versión *germanizada* del Bally para dos jugadores Fifty-Fifty.

EL MUNDO DEL DISCO

Un estudio realizado por la industria germano-occidental de fonógrafos ha demostrado la tendencia hacia crecientes cambios de frecuencia en las programaciones musicales.

El estudio indica la relación directa que existe entre la frecuencia de cambio de los discos y el nivel de las colecciones.

Los 60.000 fonógrafos alemanes consumen alrededor de 300.000 discos al mes. Algunos expertos creen que al incrementar mensualmente el consumo de discos hasta llegar a los 600.000 los operadores podrían incrementar las colecciones en un 25 por 100 como mínimo.

El estudio pone de relieve que la frecuencia de cambio de discos es mucho más importante en las colecciones que ofrecen un gran número de selecciones.

Estados Unidos

CINEMAS JUKE-BOXES

Fran Williams, jefe de la firma "Deborah Television Productions", ha anunciado que su empresa se ha metido de lleno en la producción de películas musicales para los nuevos "cinema-juke-boxes".



Williams declaró que había filmado películas completas y aptas para los fabricantes y explotadores. La firma proyecta comercializar productos fílmicos para los operadores independientes, así como para los varios tipos de fabricantes.

Deborah, según se ha revelado, está negociando contratos de producción fílmica con David Rosen Inc, fabricante de la "Filmotheque-Diskotheque video juke box", y con "Tel-a-Sign, Inc", fabricante "Scopitone unit".

EL "PIN-BALL" COMO SEDANTE EN LOS HOSPITALES DE ENFERMOS MENTALES

Los médicos del Hospital de Veteranos de esta localidad están utilizando "pin-balls" para entretener a sus pacientes enfermos mentales y hacer que se olviden de sus problemas internos.

De acuerdo con las declaraciones del doctor William B. Dobson, psiquíatra de dicho hospital, el principio que les ha hecho utilizar terápicamente estos juegos recreativos se basa en la intención de sustituir las obsesiones del paciente por una apetencia que se le despierta mediante la creación de un sistema de premios. Colaboran en esta experiencia, con el doctor Dobson, los también doctores David Born y Donna Gelfand, profesores adjuntos de Psicología en la vecina Universidad de Utah.

"La teoría no ha sido aún suficientemente probada—declaró el doctor Dobson—; pero hasta ahora parece que marcha. El "pin-ball" parece ideal para este propósito."

EN BUSCA DE MERCADOS

La firma "Empire International", la División de Exportación de la "Empire Coin Machine Exchange", ha anunciado su nombramiento como distribuidor exclusivo para Europa continental de los fabricados de la Dukane Corporation, cuyos productos han tenido una amplia aceptación en Norteamérica.

Joe Robbins, vicepresidente de la Empire International, ha declarado que inmediatamente serán nombrados representantes para cada uno de los países europeos. Añadió que probablemente antes de que termine diciembre se realizarán los primeros embarques de aparatos como muestras.

Francia

REPOSO DEL GUERRERO

Júpiter, la más importante firma francesa de "juke-boxes", instalará muy pronto sus aparatos en los clubs de oficiales de la Fuerza Aérea norteamericana en Vietnam del Sur. Júpiter va a realizar un primer embarque de diez juegos como contribución particular a la campaña "gane la guerra".

De esta manera, Júpiter, que se caracteriza por su agresividad en la promoción de ventas, responde al deseo, públicamente manifestado, del jefe de la Fuerza Aérea Vietnamita y actual Jefe del Gobierno, Mariscal Nguyen Cao Ky, insaciable "fan" del "juke-box".

Cuando se lo permite su trabajo, el mariscal Ky se pasa horas enteras poniendo discos en los fonógrafos instalados en los clubs de oficiales. Sus discos favoritos lo constituyen canciones "pop" francesas. Ky afirma que los fonógrafos constituyen la mejor de las ayudas para la relajación de los pilotos.

Controlador de moneda y calculador electrónico sin contactos



La Feria de Hannover de este año puede vanagloriarse, en el campo de la electrónica, de haber presentado una nueva vía que ha producido gran impresión, tanto entre los especialistas alemanes como extranjeros. La firma hamburguesa Dagma presentó, por vez primera, un controlador-calculador que funciona electrónicamente. No tiene relés. Todas las operaciones, comprendido el impulso que libera la mercancía, se realizan sin contactos.

Las operaciones comportan las siguientes fases: control de la autenticidad de las monedas utilizadas, propulsión de las piezas, rechazando las falsas, mientras que las buenas se dirigen hacia el canal de recepción.

Las direferentes monedas introducidas son contadas y almacenadas.

Las cantidades pagadas de más son devueltas o se quedan como crédito.

Desencadenamiento de un mecanismo de liberación de las mercancías tras de la recepción del valor de las mismas.

Las monedas pueden ser introducidas en un orden cualquiera. Si se quiere algo que cueste en total 35 peniques, se pueden introducir 7 monedas de 5 peniques. La octava moneda, si se introdujera, sería devuelta o se quedaría como crédito. De la misma manera se pueden alternar monedas de 10 peniques con las de 5. El controlador de dinero se diferencia, por su método electrónico de examen, por su construcción y sistema de cálculo, de los sistemas hasta ahora conocidos en el mundo. La misma construcción electrónica es completamente diferente de las habituales.

El procedimiento para el cual Dagma ha solicitado una patente se basa en el hecho de que cada pieza posee su propia frecuencia electrónica, que depende de la aleación, de su tamaño y espesor, del peso de la misma, así como de las eventuales capas de sucesivos baños. Cada campo de examen para la autenticidad de las piezas es recorrido de manera continua por una frecuencia que corresponde a la de una buena pieza. Al atravesar un campo tal, la pieza auténtica vibra en armonía y desencadena un impulso perfectamente determinado, que es canalizado y amplificado. Esto provoca una propulsión electromagnética de las piezas en el canal receptor y, por otra parte, el rechazo de las piezas falsas.

¿Cómo se explica esto de acuerdo con las leyes de la física? Pues porque cada pieza tiene su propia frecuencia. Lo mismo ocurre con las ondulaciones mecánicas, esto es, con las ondas sonoras, que en el dominio de la electricidad con las vibraciones electromagnéticas.

Una resonancia electromagnética se produce como en un diapasón al cual se golpea y desencadena las vibraciones de un segundo diapasón. Estas ondas armónicas provocan un aflujo de energía en el primer diapasón. Si se ha determinado la frecuencia electromagnética de una pieza auténtica de moneda y si se realiza, de manera artificial y continua, la misma frecuencia en un campo de control, la pieza buena, al atravesar dicho compartimento, emitirá, como el segundo diapasón, ondas de resonancia electromagnéticas. De lo cual resulta un impulso mensurable en el campo enrollado del generador de ondas. Este impulso es canalizado y amplificado electrónicamente.

La pieza buena atraviesa un segundo campo de control, que es común a todas las piezas. Allí se produce una apertura electromagnética, de un resorte que hace imposible la recuperación de la pieza y que impide que una segunda pieza, introducida posteriormente, sea propulsada electrónicamente en el canal receptor antes de que se haya establecido la autenticidad de la pieza. Esta manera de proceder permite un cierre mecánico seguro.

El cierre electrónico se produce de la manera siguiente: mediante una conexión entre el primer campo de control y el segundo, el almacenaje se produce primeramente en el contador electrónico. Cuando una pieza atraviesa un campo tal de control que establece su autenticidad, el valor de la susodicha pieza es al propio tiempo registrado al pasar por este enlace "Und-Tor". Un "cerebro electrónico" semejante exige, pues, dos impulsos antes de que las piezas que componen la suma exigida sean almacenadas y totalizadas. El impulso desencadenante del mecanismo contador se produce tras del paso por el segundo campo general de control de gran longitud de la banda de frecuencia de todas las piezas.

Los paliers dobles de relajación tradicionales son reemplazados por un único "thyristor", que cumple las funciones de un palier doble, siempre compuesto de dos transistores. El inconveniente de los "thyristores", que son caros, se compensa por la economía de espacio, de conexiones y de elementos de construcción electrónicos. Todo ello justifica la utilización de un "thyristor". Pues todo el espacio necesario corresponde a un controlador para piezas de 5 y 10 peniques, que acepta estas piezas sea en el orden que sea, las mete en la caja y totaliza su valor hasta la obtención de la suma exigida, o sea, 70 milímetros de profundidad, con una anchura de 50 milímetro y una distancia desde la ranura para la introducción de las monedas hasta el orificio de distribución de unos 70 milímetros. Las dimensiones del mismo siguen siendo las mismas, bien se trate de introducir piezas de 5 peniques, de 10, de 50 ó de un marco. Pero la distancia entre la ranura de introducción y el orificio de distribución aumenta en unos 40 milímetros.

Las ventajas son las siguientes, como subraya Dagma: mayor seguridad contra los defraudadores, dimensiones marcadamente reducidas del conjunto y, en razón del mecanismo electrónico, eficacia incrementada en comparación con los restantes controladores y contadores de dinero que hasta el momento existen en el mercado.

La elección en la construcción de elementos electrónicos apropiados, la supresión de todos los contactos, el hecho de que las piezas sean almacenadas en un compartimento independiente, todo ello contribuye a hacer completamente diferente el servicio de este aparato, así como el servicio para la limpieza y mantenimiento exigidos por los modelos conocidos de controladores de dinero. Como elemento especialmente interesante se menciona que el grosor del controlador corrsponde a las dimensiones de un paquete de cigarrillos de un marco. Este aparato registra 511 precios diferentes, los anota y los totaliza, bien se trate del mismo precio, de precios que vayan de 5 peniques a 25,55 marcos, bien se trate de totalizar precios de diferentes mercancías hasta la cifra deseada, devolviendo el sobrante o quedándoselo a crédito. "Incluso con este suplemento de espacio, el controlador de moneda seguiría siendo, en todo caso, más pequeño que los aparatos habituales existentes en la actualidad, que no llevan mecanismo contador", afirma Dagma.

(De *Automaten Mark*)



EL AUTOMATICO EN LO

F. A. E. R. presentó su nuevo modelo CAPRI

Del 29 de octubre al 5 de noviembre, en el Palacio de los Deportes de Madrid, se ha desarrollado la prueba ciclista de los Seis Días, en la que han participado veinticuatro corredores de esta especialidad. Como es sabido, resultó vencedora la pareja formada por los belgas Van Steembergen, récordman mundial de este tipo de carreras, y De Loof.

Pero los Seis Días de Madrid son algo más que una prueba deportiva. Durante la misma actúan renombrados artistas y se dan cita en la "pelousse" un sinnúmero de personalidades del mundo del cine, teatro, radio y televisión. Puede decirse que durante estos días acude al Palacio de los Deportes el "todo Madrid". Para ellos y para el numeroso público que llena el recinto, especialmente en las horas-punta de la noche y la madrugada, la organización ha montado una serie de servicios que teóricamente permiten vivir en el Palacio de los Deportes durante los seis días. Hay allí bares, restaurantes, estancos, peluquería, lavandería, quiosco de periódicos, etcétera.

LOS "STANDS" PUBLICITARIOS

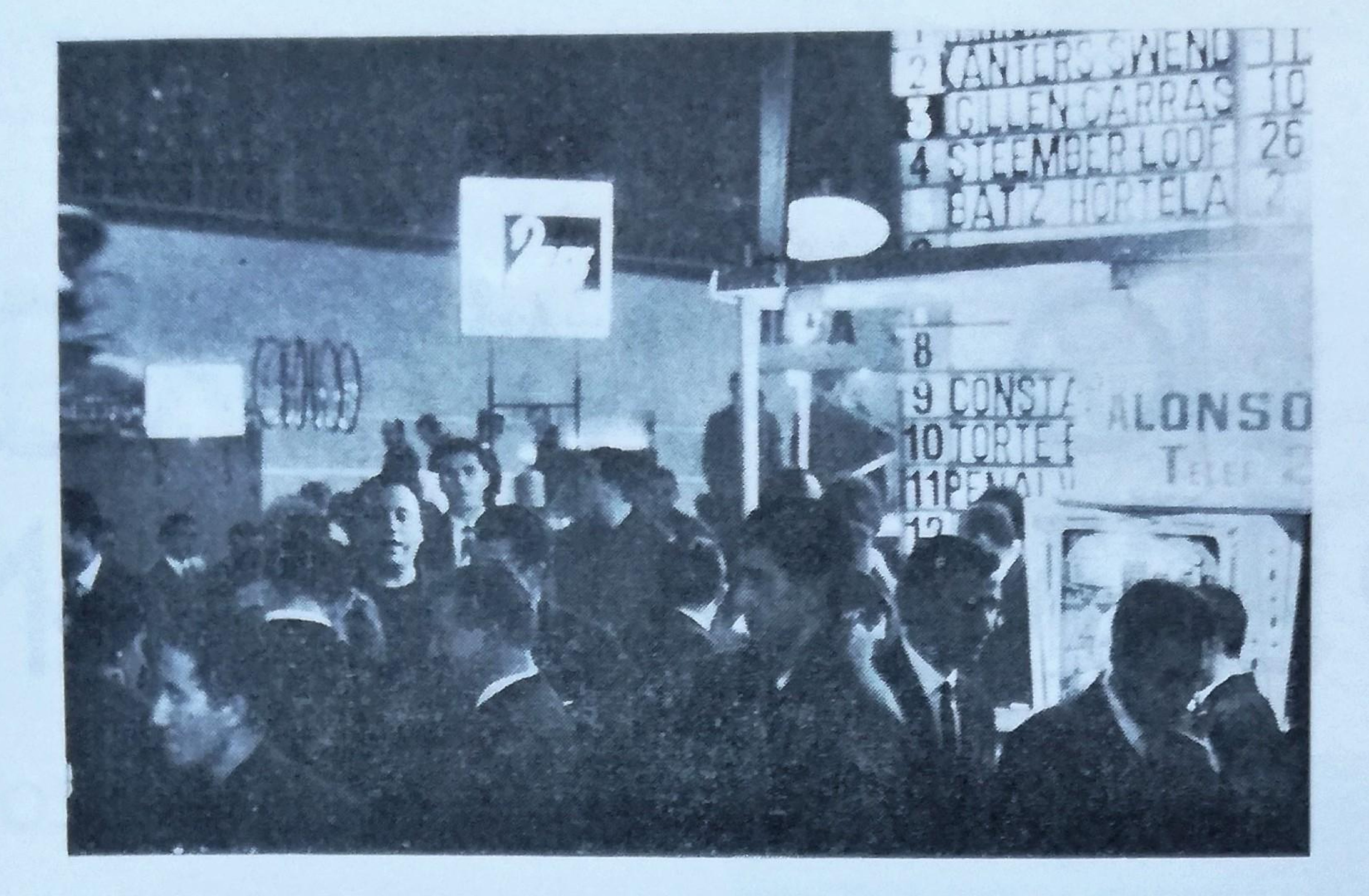
Al mismo tiempo, diversas firmas comerciales presentan atractivos "stands" con sus productos y fabricados. Uno de ellos fue instalado por la fábrica FAER, que presentaba su nuevo modelo CAPRI, ya descrito en otro número de nuestra Revista.

UN BUEN ESCAPARATE

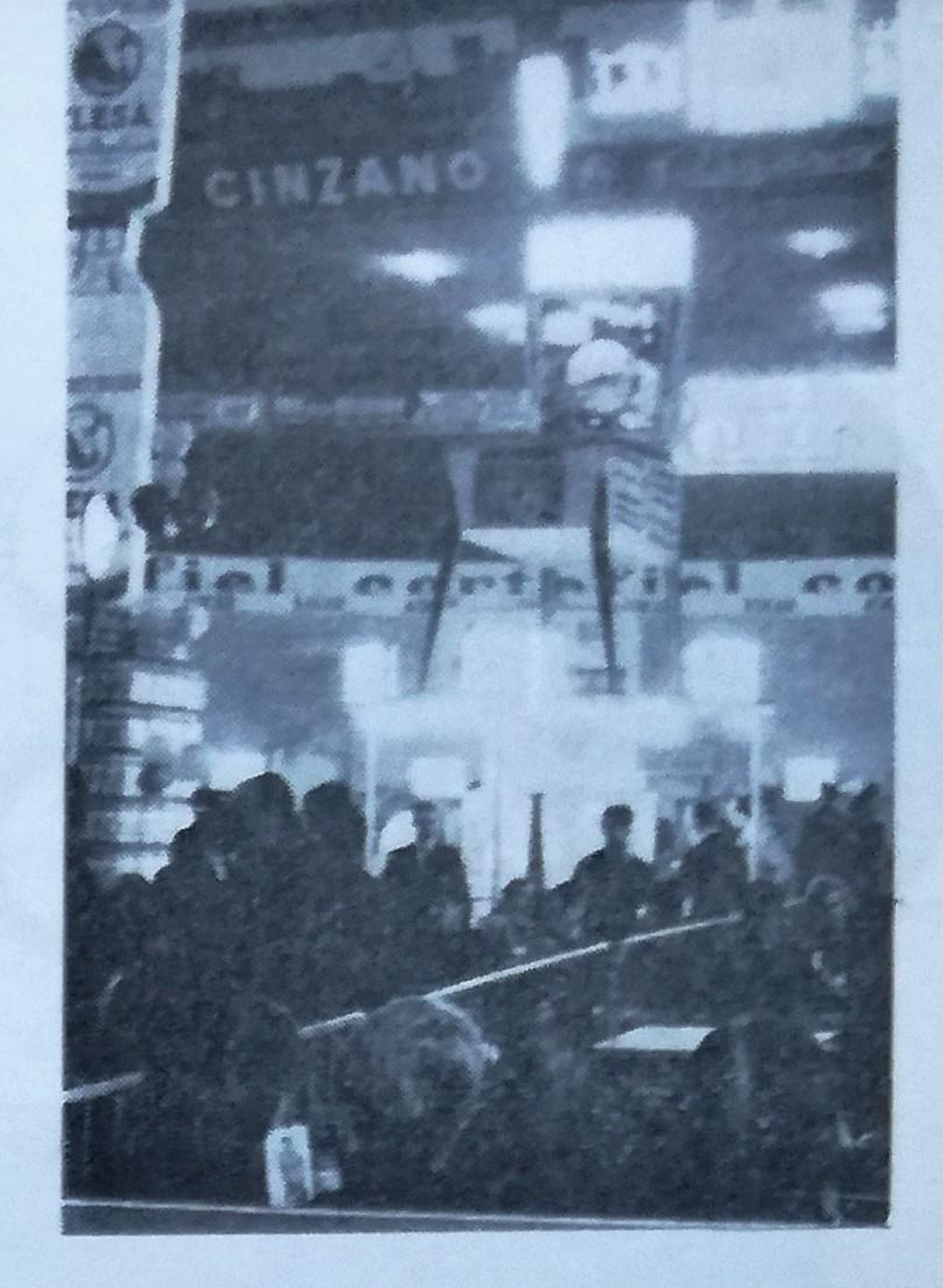
Don Miguel Ortega Avilés, director-gerente de la firma FAER, nos explica los motivos que le han impulsado a exhibir sus "pin-balls" en los Seis Días:

—Prácticamente, hemos adop-

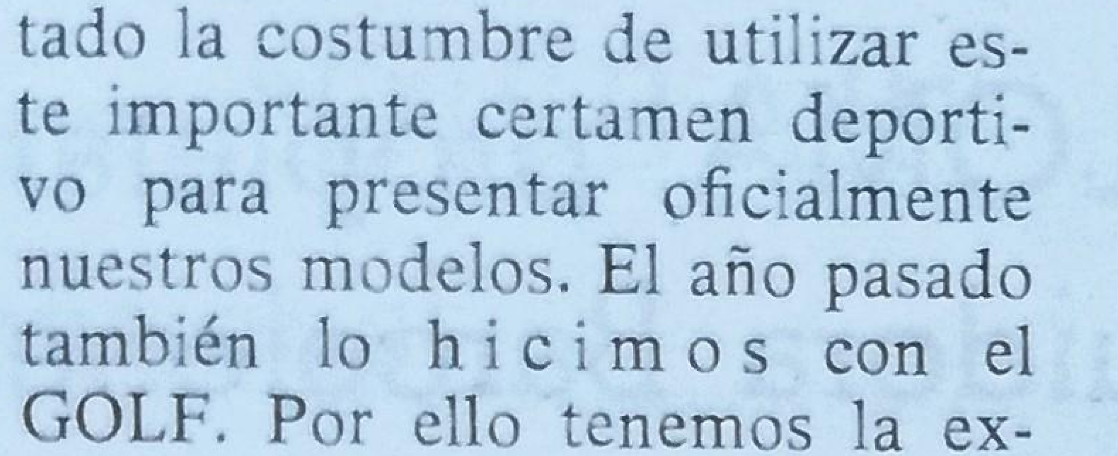
El público ha elogiado mucho la pantalla en relieve del nuevo pin-ball CAPRI.



El marcador luminoso giratorio indica la marcha de la carrera.



El "stand" de Faer.



S 6 DIAS DE MADRID

tado la costumbre de utilizar este importante certamen deportivo para presentar oficialmente nuestros modelos. El año pasado también lo hicimos con el GOLF. Por ello tenemos la exclusiva de exhibición de "pin-balls" en los Seis Días. Nuestro objetivo principal es divulgar el nuevo modelo entre los consumidores y dueños de bares. Y, sobre todo, hacer posible que el automático esté presente en todas las competiciones deportivas.

Es la noche final de la prueba y la emoción de las últimas horas se refleja en el ambiente: luces, altavoces, gritos y aplausos del público; la campana que anuncia los "sprints" y el centelleo del marcador, que cambia los nombres de los corredores según su clasificación.

—FAER patrocina también un equipo: el de Batiz y Hortelano. El "pin-ball" es un atractivo más, casi un sedante para los nervios después de seguir un rato la carrera.

El "stand" de FAER está formado por cuatro máquinas, sobre las que descansa un cilindro blanco coronado por una gran mesa del modelo CAPRI, visible desde todos los ángulos del recinto.

El señor Ortega continúa:

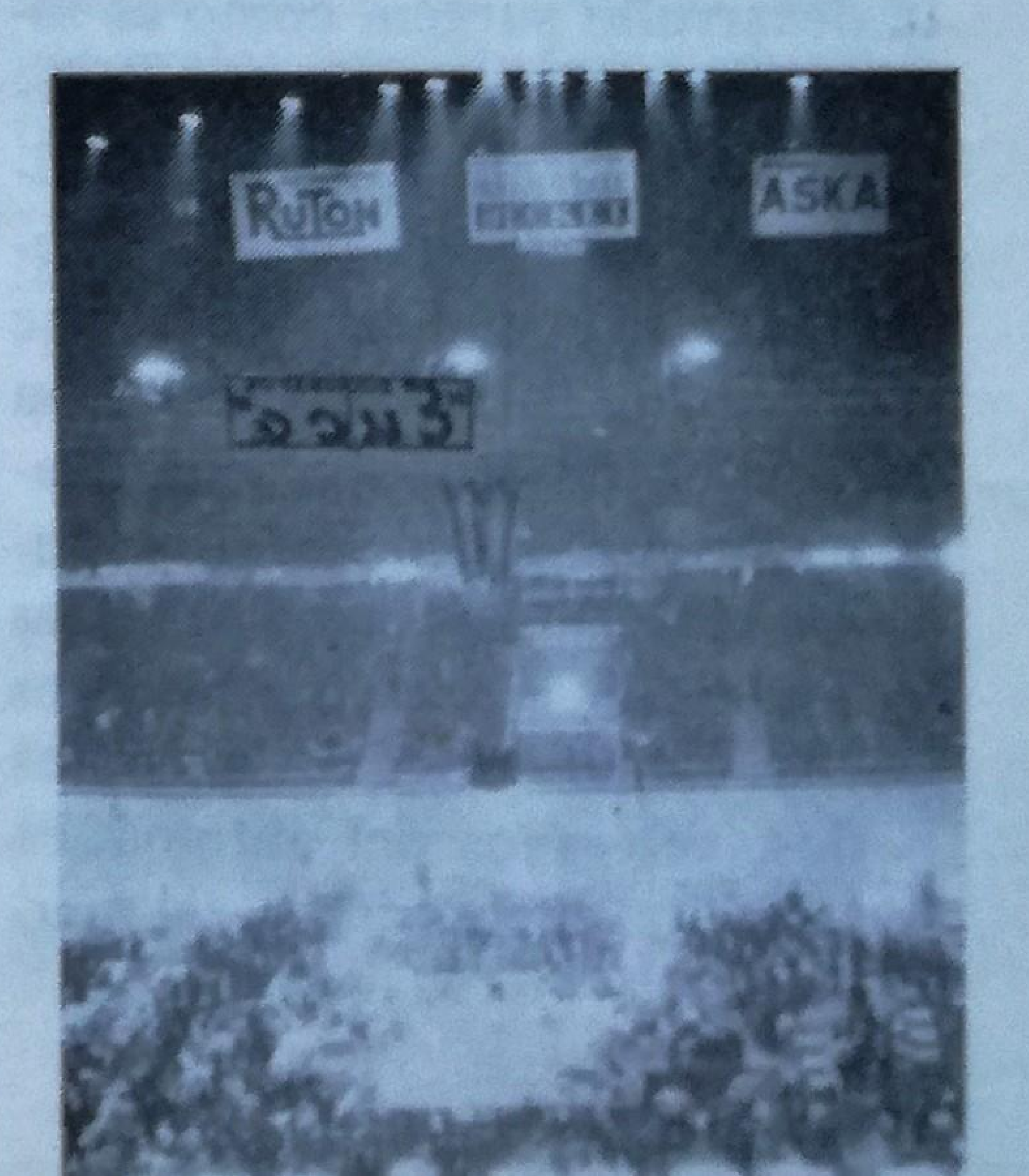
—Todos los artistas que vienen a la "pelousse" juegan al "pin-ball". Nuestro modelo ha llamado mucho la atención por su pantalla en relieve. Y hemos conseguido recaudaciones fabulosas. Pero quiero aclarar que no venimos aquí para hacer negocio. Sólo en primas FAER ofrece todos los días un premio de cinco mil pesetas a los corredores. Nuestro objetivo principal es la publicidad, divulgar el modelo.

Nos despedimos del señor Ortega después de felicitarle por la idea de presentar sus modelos en esta importante prueba, en la que el automático, tan ligado al deporte por su carácter de juego recreativo, no podía estar ausente.

Los ciclistas continúan su esfuerzo en la pista.



Un aspecto del Palacio de los Deportes durante el desarrollo de la prueba.





LOS MALO[S]
ESTAN REVEN[T]

EL AUTOMATICO HAY QUE CONO[C]

Entrevista con DON RAMON PAS[C]
FEDERICO PALOMA, propietarios [d]
(Distribuidora Barcelonesa d[e]

Don Ramón Pascual Turell.

En Barcelona resulta difícil encontrar un establecimiento público donde no haya alguna máquina automática. Es, sin duda, la ciudad española donde el "pin-ball" ha alcanzado su mayor difusión. Paralelamente a este desarrollo surgen, como es lógico, problemas de más envergadura en la explotación de dichas máquinas que en otros lugares más pequeños. Para que nos hablen sobre esta cuestión hemos entrevistado a don Ramón Pascual y don Federico Paloma, dos de los más antiguos y acreditados comercializadores de la ciudad condal. Hombres serios, veteranos del automático y perfectos conocedores del mercado.

MAS DE DOSCIENTAS MAQUINAS

Don Ramón Pascual ha tenido la amabilidad de recibirnos en su domicilio, pese a no encontrarse todavía repuesto de un accidente de automóvil que sufrió el día anterior. Sonriente nos enseña su brazo escayolado y se seña'a la cabeza vendada.

—Ya ve usted: por no atropellar a un perro me estrellé contra un árbol.

Su socio y amigo, don Federico Paloma, alto, de complexión robusta, llega poco después e iniciamos la entrevista.

—*¿Cuántas máquinas tienen ustedes?*

—Unas doscientas y pico.

—*¿Dónde las tienen situadas?*

—La mayor parte en bares, donde colocamos una o dos. También tenemos varias en salones. En estos últimos solemos tener dos o tres.

LOS EXPLOTADORES EN BARCELONA

—*¿Cuántos explotadores o comercializadores, como prefieran llamarlos, hay en Barcelona?*

—Explotadores hay muchos, si consideramos como tales a todos los que tienen una máquina. Por ejemplo, el mecánico que se establece por su cuenta con un "pin-ball".

—*Me refiero a los verdaderos explotadores, a los importantes.*

Los señores Pascual y Paloma piensan unos instantes, dan unas cifras, se corrigen y al fin se ponen de acuerdo:

—De más de cien máquinas habrá cinco o seis, y uno con más de quinientas. De menos de cien máquinas habrá unos cincuenta o sesenta en Barcelona y provincia.

SU MERCADO ABARCA TODA CATALUÑA

Los señores Pascual y Paloma iniciaron sus actividades en el automático en 1951, con la explotación de futbolines. Su mercado abarca prácticamente toda Cataluña, aunque de manera más importante desarrollan su negocio en la provincia de Barcelona.

—En realidad, nosotros vendemos donde salga. Recuerdo que en una ocasión vendimos un

EXPLOTADORES
ANDO EL MERCADO

RLO Y VIVIRLO

AL TURELL y DON
la firma "DISBAR"
Automáticos)

futbolín para Caracas—dice el señor Pascual.

MODELOS DE TODOS LOS FABRICANTES

Cogieron después la representación de Duguespi, de Valencia, y siguieron vendiendo billarines, chapolines y todos los juegos que iban apareciendo en el mercado.

—Desde que salió el "pinball" iniciamos su explotación. De primera intención compramos más de setenta máquinas a Industrias Laguna, toda su producción. Por eso puede decirse que fuimos los pioneros aquí en Barcelona. Luego empezaron otros.

—¿Qué modelos tienen ustedes?

—Compramos a todos los fabricantes y tenemos modelos de todos ellos.

EL PROBLEMA DE LOS MECANICOS

Los "pin-balls" los tienen repartidos por Barcelona y los aparatos mecánicos por la provincia.



Don Federico Paloma.

—Fuera de Barcelona no es rentable tener "pin-balls". Cada vez que se averían hay que mandar un mecánico y no compensa.

La firma Disbar fabrica también una mesa mecánica de "ping-pon". Es similar a las de futbolín, con dos mandos que pueden utilizarse indistintamente con la derecha o la izquierda, según costumbre del jugador. Las barras tienen unas paletas móviles que tapan dos de las tres aberturas del fondo de la mesa. El campo de juego está rodeado de una banda de goma que hace silenciosos los rebotes de las pelotas. Estas pueden ser de corcho o materia plástica, según prefiera el comprador.

—El "ping-pon" le está ganando la partida a los "pinballs"—dice el señor Paloma—

Aquí, en Barcelona, se ha despertado una afición enorme.

Y EL DEL MERCADO

—¿Cómo ven ustedes el mercado del automático?

—Parado y con incertidumbre. Hay demasiados modelos nuevos y ello hace que los explotadores estén a merced de los dueños de los bares, cuando debíamos ser nosotros quienes impusiéramos las directrices del negocio, puesto que los propietarios de los bares no arriesgan nada. Claro que la culpa de todo la tienen los malos explotadores, que están reventando el mercado.

—¿Cómo no ha seguido adelante la asociación de explotadores, que podría evitar esas anomalías?

—Se intentó formar un subgrupo, como ya existe, por ejemplo, en Alicante. Pero no sabemos qué ocurrió, pues aunque en las reuniones todo el mundo parece estar de acuerdo, luego no se encauzaron bien las cosas. Y la lucha comercial sigue.



BARCELONA ES LA PLAZA DE MAS COMPETENCIA Y DONDE MENOS SE RESPETAN LOS PORCENTAJES



Barcelona: Plaza de Cataluña.

CONDICIONES DE UN BUEN EXPLOTADOR

En opinión de los señores Pascual y Paloma, el problema presenta otros aspectos más complejos, como son la excesiva continuidad en la salida de nuevos modelos, los precios y el servicio de los mecánicos.

—Algunos piden ya condiciones insostenibles.

Hablamos también sobre las cualidades que debe reunir un buen explotador.

—Una de ellas, por no decir la fundamental, es la ética profesional—afirma el señor Paloma—. Hay que respetar las máquinas ajenas. Porque es lo de siempre. Lo que un competidor ofrece hoy para desplazar una de mis máquinas mañana puedo ofrecerlo yo en mejores condiciones para desplazar las suyas.

Según el señor Paloma, hay incluso cierto tipo de explotadores que envían a terceras personas, para no aparecer ellos en el negocio, a desplazar de los bares las máquinas ajenas.

—En ese aspecto—interviene su socio—, Barcelona es la plaza de más competencia y donde menos se respetan los porcentajes.

Mientras expone sus argumentos, el señor Paloma se muestra indignado contra los que emplean dichos métodos.

LA VIDA DE UNA MAQUINA

Dejamos a un lado tan espinoso tema y preguntamos:

—¿Cuál es el mejor lugar para tener una máquina?

—Depende de muchas circunstancias. La vida de una máquina es muy irregular. En determinados sitios hay que cambiarla cada tres o cuatro meses. En cambio, en otros aguanta bien incluso más de un año.

Su socio, el señor Pascual, interviene de nuevo:

—Más que de máquinas viejas o nuevas hay que distinguir entre máquinas de una peseta o de dos pesetas. Este es el primer acuerdo que debían adoptar los explotadores. Con el mismo monedero de dos y cinco pesetas funcionarían todas igual y se obtendrían más beneficios.

—Tengo entendido que en algunos lugares de España hay "pin-balls" en los que cada partida cuesta cinco pesetas.

—Naturalmente. Fíjese que las de dos pesetas apenas cubren; ¿qué será las de una peseta? Pero esto no tiene arreglo a no ser que alguien lo impusiera, alguien que pudiera hacer obedecer las decisiones de la mayoría.

NECESIDAD DE UNION

Surge siempre el problema de la unión; todas las circunstancias actuales del mercado la exigen. Está, según parece, en la mente de todos.

—¿Por qué no se hace?

El señor Pascual Turell es categórico:

—La unión se hará cuando venga el palo.

Por su parte, el señor Paloma, como final de la entrevista, resume la situación:

—Lógicamente, tarde o temprano tiene que haber una criba. En un principio el negocio pudo ser remunerativo, luego se estabilizó, alterado por la entrada masiva de personas que ignoraban todo del automático. Ahora hemos llegado a un paso difícil. El mismo negocio impondrá una selección. El automático hay que conocerlo y vivirlo. Hay que estar en la calle, vigilar el negocio, visitar al cliente. Cambiar impresiones. En una palabra, dedicarse plenamente a ello.

—Completamente de acuerdo.

ENCUESTA DE AUTOMATICO ESPAÑOL





Señale el recuadro con un aspa (x) o rellene la línea de puntos con las respuestas que considere adecuadas a las siguientes preguntas:

1 Nombre y apellidos ... ...

2 Población ... ...

3 Vinculación con el automático (fabricante, explotador, propietario de salón, dueño de bar, etc.) ... ...

4 Año en que empezó su actividad o relación con el automático ... ...

5 ¿Cuántos explotadores hay en su ciudad? ... ...

6 ¿En qué proporción considera difundido el automático en el resto de su provincia?

- ☐ Suficiente
- ☐ Regular
- ☐ Escasa

7 ¿En qué grupo, en cuanto al número de máquinas, se considera usted incluido?

- ☐ Más de 100
- ☐ Entre 50 y 100
- ☐ Entre 20 y 50
- ☐ Menos de 20

8 ¿Cómo las tiene repartidas?

- ☐ En bares o similares
- ☐ En salones
- ☐ En otros lugares (señale alguno): ....

9 ¿De qué tipo son la mayoría?

- ☐ Españolas
- ☐ Americanas

Encuesta de AUTOMATICO ESPAÑOL

10 ¿Qué modelos prefiere?
- ☐ Españoles
- ☐ Americanos

11 ¿Por qué?
- ☐ Menos averías
- ☐ Mayor recaudación
- ☐ Mejor precio
- ☐ Otras causas (indique alguna):

....

12 ¿Renueva muchas máquinas cada año? ... ...
... ...
... ...

13 ¿De qué años son el modelo más antiguo y el más moderno de los que posee?
.... antiguo; .... moderno

14 ¿Cuál es, a su juicio, el principal problema de los explotadores? (porcentajes, averías, excesivos modelos, falta de mecánicos, etc.) ... ...
... ...
... ...

15 ¿Cree que la Asociación de Explotadores es beneficiosa para ellos?
- ☐ Sí
- ☐ No

PREGUNTAS EXCLUSIVAMENTE PARA DUEÑOS DE ESTABLECIMIENTOS

16 ¿Cada cuánto tiempo cambia de modelo? ... ...
... ...
... ...

17 ¿Cuántas máquinas tiene en su establecimiento? ... ...

18 ¿De qué clase?
- ☐ "Pin-ball"
- ☐ Gramola
- ☐ Futbolín
- ☐ Otras máquinas (indique alguna):

....

19 ¿Su principal problema con el automático? ... ...
... ...
... ...

PARA CONTESTAR TODOS

20 ¿Qué cree le falta a nuestra Revista? ... ...
... ...
... ...

21 Indique brevemente una iniciativa que usted considera redundaría en beneficio de la industria del automático ... ...
... ...
... ...
... ...

MERCADO DEL AUTOMATICO

INFORMACION FACILITADA POR LOS FABRICANTES

PETACO

PIN-BALL:	ESCALERA DE COLOR	37.700 ptas.
"	TU Y YO	37.000 "
"	BARRERA AEREA	37.000 "
"	OLYMPICS	36.500 "
TOCADISCOS:	RENNOTTE 100	60.000 "
"	RENNOTTE 30	39.900 "
"	FESTIVAL	51.000 "

FAER

PIN-BALL:	EL RELOJ	33.500 "
"	CAPRI	35.500 "

GEDASA - MARESA

PIN-BALL:	KING-BALL	36.750 "
"	NAIROBI	36.750 "
TOCADISCOS:	SINFONOLAS, MOD. EMBAJADOR 100 (100 selecciones)	55.000 "
"	SINFONOLAS PETI-BOX (80 selecciones)	46.500 "

KROMSON

PIN-BALL:	RALLY MONTECARLO	35.000 "

BILLARES QUEVEDO

PIN-BALL:	CARRERAS DE CABALLOS	38.000 "
"	CARRERAS DE COCHES SUPERSON	38.000 "
"	ROCK AND ROLL	32.000 "
"	LUNA PARK	35.000 "

TALLERES AZCOYEN

MÁQUINAS DE VENTA:

VENTAMATIC	7.500 "
BABYMATIC	2.351 "
FOSFOMATIC	3.500 "
VENT-TABACO	9.000 "
POLIMATIC	17.000 "

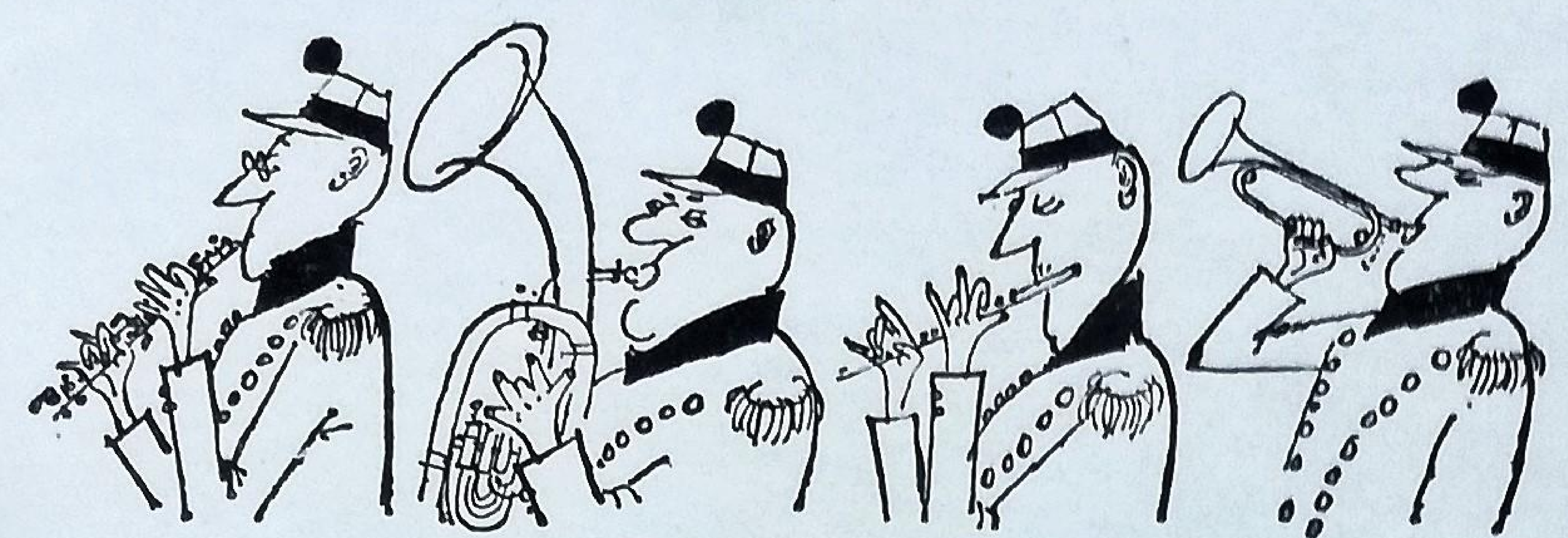
SELECCIONADORES DE MONEDAS PARA FABRICANTES DE PIN-BALL, TOCADISCOS Y MÁQUINAS RECREATIVAS:

MODELO A, PARA MONEDAS DE 1 PTA.	180 "
MODELO B, PARA MONEDAS DE 1 O 5 PTAS.	260 "
MODELO C, PARA MONEDAS DE 1 O 25 PTAS.	510 "

TORRES MACARRON

FUTBOLIN PEQUEÑO 1965	9.100 "
FUTBOLIN PEQUEÑO 1965 (a plazos, en seis meses)	9.900 "
FUTBOLIN CAMPEONATO	10.900 "
FUTBOLIN CAMPEONATO (a plazos, en seis meses)	11.800 "
AMETRALLADOR ATOMICO 1.º	15.500 "
AMETRALLADOR ATOMICO 1.º (a plazos, en seis meses)	16.500 "

Exitos musicales en EUROPA



COMENTARIO

Metidos ya en plena campaña—el frío se ha enseñoreado de Europa, adelantando inesperadamente el invierno—sigue la danza de títulos, voces y conjuntos musicales disputándose el favor del público. Un público que, a lo que parece, no está dispuesto a renunciar a sus ídolos, esos ídolos que han conseguido encaramarse al podium de la fama, y, una vez allí, se resisten a que otros los releven. Tal es el caso, en particular, de los ya ennoblecidos Beatles, tan admirados por la juventud universal como por el mismísimo Ministro de Hacienda de su Majestad Británica, a cuyas arcas contribuyen tan generosa e inesperadamente. Que la música puede constituir un importante capítulo en la balanza comercial de un país lo están demostrando estos melenudos muchachos, Sires, ya, por obra y gracia de esta contribución crematística. Y, sin embargo, en su propia Inglaterra natal han desaparecido este mes de entre los cinco primeros clasificados. Lo más seguro es que se trate de una desaparición transitoria, y que muy pronto los veamos de nuevo encaramados entre los mimados de las multitudes.

A escala nacional española, aunque ya han conseguido rebasar las fronteras, como anotamos en otra parte de este mismo número, Los Brincos se mantienen entre los favoritos. Según parece, se trata de un conjunto cuajado, con personalidad propia y con vida larga garatizada. Acaso necesiten de un adecuado lanzamiento para conquistar el mercado internacional. Se trata de una labor difícil y costosa, en la que hay que derrochar inteligencia, habilidad y valor, pero productiva a al larga, como demostrado ha quedado en no pocas ocasiones. Hace falta encontrar la cabeza y el bolsillo que se lancen a la aventura. Porque la puerta está abierta: ahora sólo queda franquearla.

ESPAÑA

1. IL MONDO.—Jimmy Fontana.
2. HELP!—Los Beatles.
3. BORRACHO.—Los Brincos.
4. SE LLAMA MARIA.—Pino Donaggio.
5. SATISFACTION.— Rolling Stones.

FRANCIA

1. MES MAINS SUR TES HANCHES.—Adamo.
2. SCANDALE DANS LA FAMILLE.—Sacha Distel.
3. YESTERDAY.—The Beatles.
4. ALINE.—Chriptophe.
5. BONSOIR MON AMOUR.—Dalida.

HOLANDA

1. THIS STRANGE EFFECT.—Dave Berry.
2. SATISFACTION. — Rolling Stones.
3. HELP.—The Beatles.
4. EVE OF DESTRUCTION.—Barry McGuire.
5. YOU'VE GOT YOUR TROUBLES.—Fortunes.

ITALIA

1. SI FA SERA.—Gianni Morandi.
2. TI SENTI SOLA STASERA.—Michele.
3. DANZA DI ZORBA.—Marcello Minerbi.
4. LA FESTA.—Adriano.
5. LA NOTTE.—Adamo.

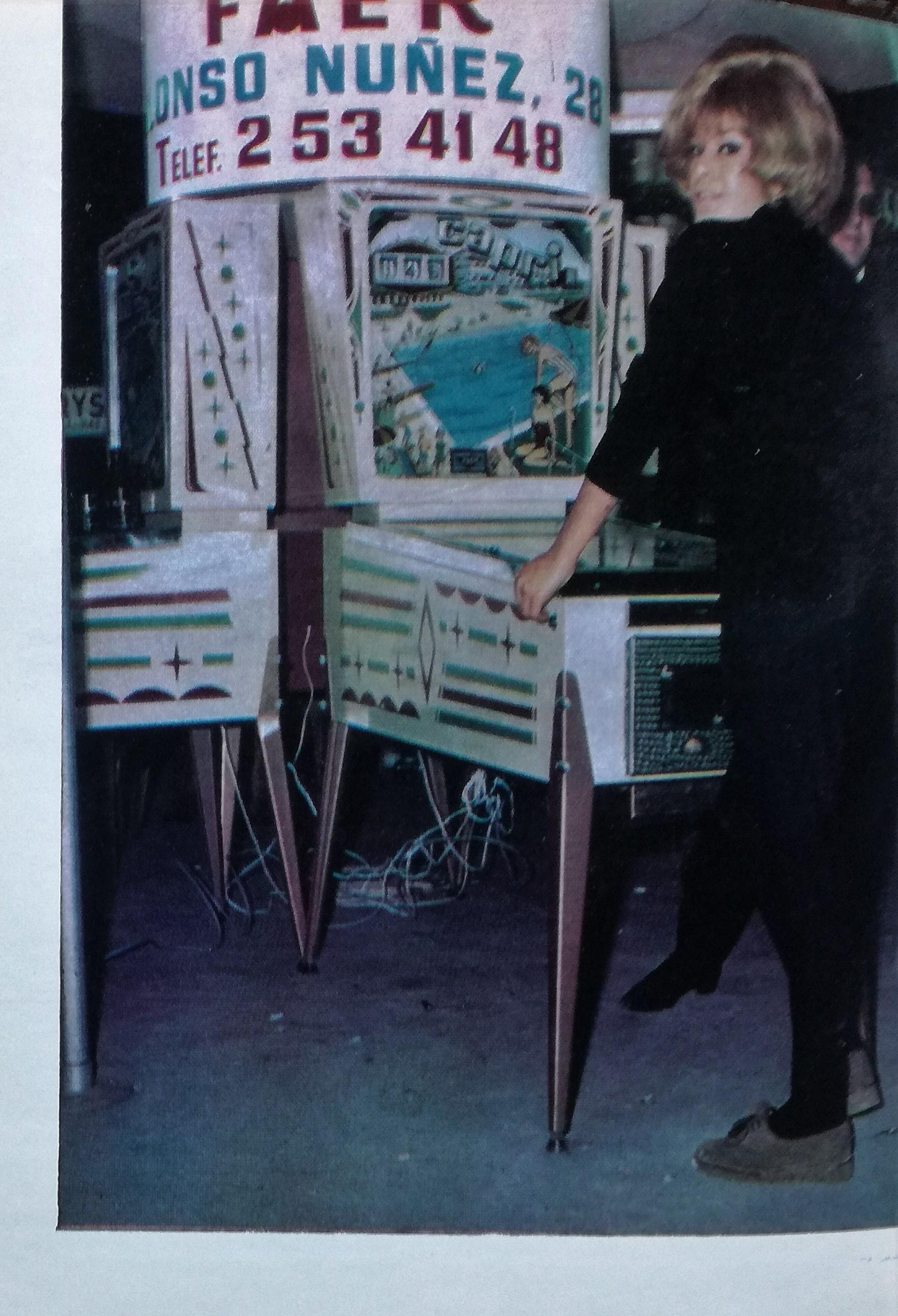
AUSTRIA

1. SATISFACTION. — The Rolling Stones.
2. ALEXIS ZORBA.—Soundtrack.
3. DU WEISST NICHTS VON DEINEM GLUENCK.—Sandie Shaw.
4. WOOLY BULLY. — Sam the Sham and the Pharaohs.
5. FRAUELEIN WUNDERBAR. — Peter Alexander.

GRAN BRETAÑA

1. TEARS. Ken Dodd.
2. ALMOST THERE.—Andy Williams.
3. IF YOU GOTTA GO, GO NOW. Manfred Mann.
4. HANG ON SLOOPY.—McCoys.
5. EVE OF DESTRUCTION.—Barry McGuire.

CAPRI



FABULOSO
Y NUEVO
PIN-BALL
CON
PANTALLA
EN RELIEVE

STAND DE FAER EN LOS

6 DIAS DE MADRID

FABRICA DE APARATOS ELECTRO MECANICOS RECREATIVOS, S. L.

ALONSO NUÑEZ, 28. Nave 2ª. TELEFONOS 253 41 48 - 253 70 38 - 253 48 92. MADRID-20

AUTOMATICO ESPAÑOL

desea a

todos sus suscriptores

y amigos

Muchas felicidades

y

Próspero Año 1966

BOLETIN DE SUSCRIPCION

REVISTA **AUTOMATICO ESPAÑOL**

Don ....

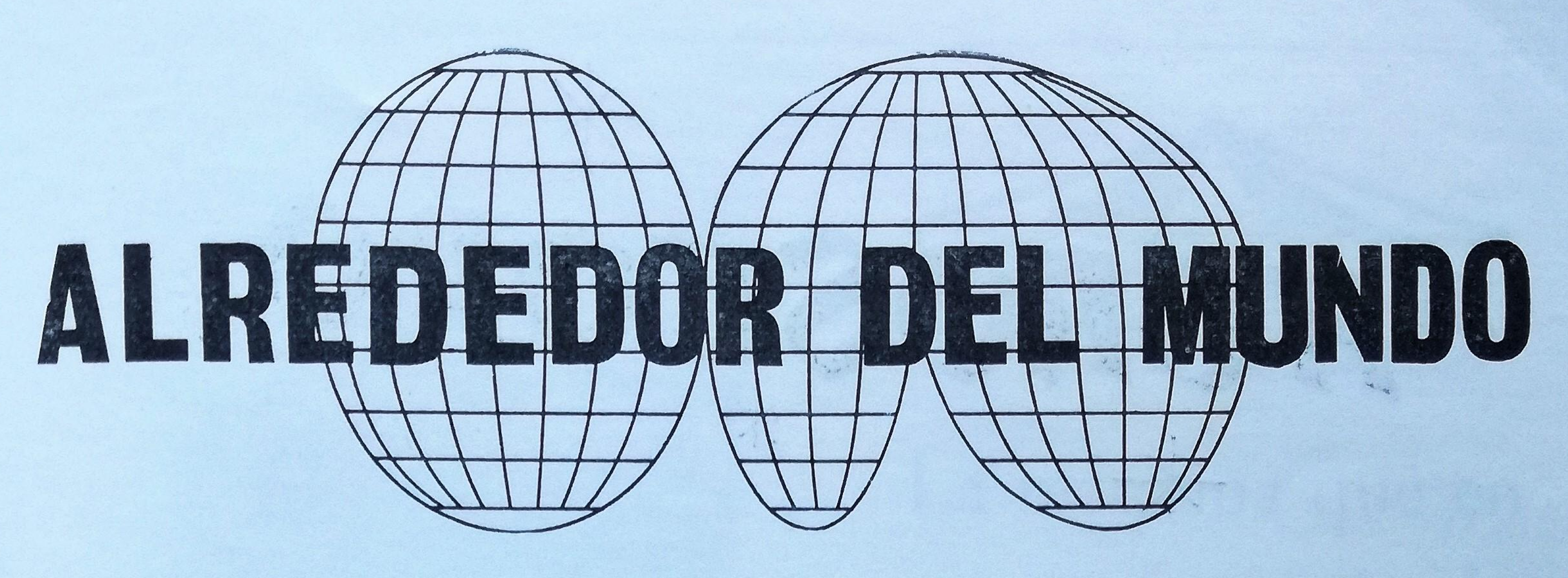
domiciliado en .... provincia de ....

calle o plaza .... núm. ....

desea recibir gratuitamente un número de la revista AUTOMATICO ESPAÑOL, y suscribirse a la misma por un año. El importe de la suscripción, 150 pesetas, lo envía por cheque, giro postal o contra reembolso.

Firma del interesado,

(Táchese lo que no convenga)



MONEDEROS INSOBORNABLES

Un americano de la Base de Torrejón, no teniendo pesetas en un momento que deseaba jugar al «pin-ball», introdujo en el monedero dos piezas de cinco centavos de dólar, que, como se sabe, son al cambios seis pesetas.

Naturalmente, la máquina rechazó las monedas, y el americano, despectivo, comentó en inglés: «Esta máquina es comunista...»

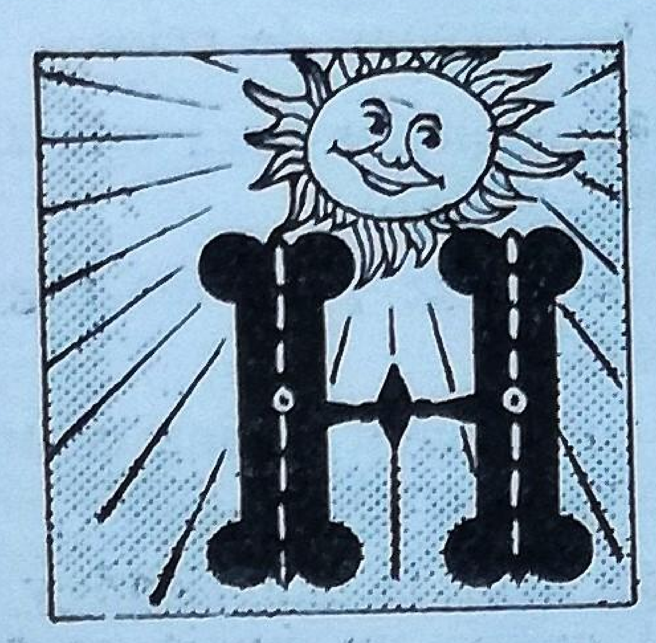
CAPACIDAD Y CALIDAD

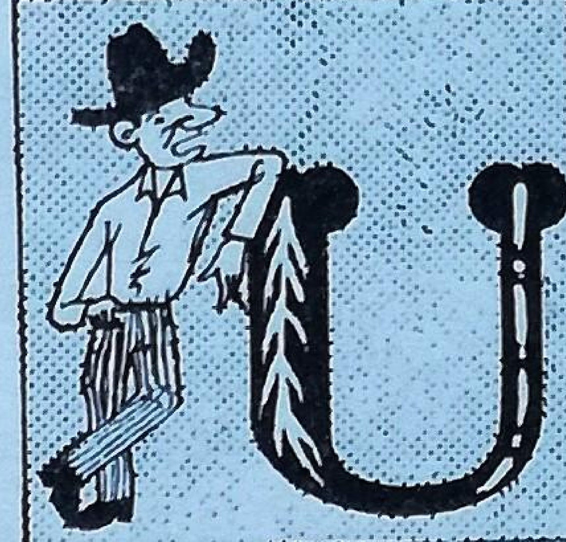
Es verdaderamente asombrosa la capacidad técnica de los fabricantes españoles. De aquellos «pin-balls» antiguos, sin apenas aliciente, casi siempre averiados, se ha pasado en un santiamén a las formidables máquinas de ahora. Comentando este adelanto, un ingeniero, habitual jugador de un «pin-ball», comentó: «¡Qué lástima que nuestro Plan de Desarrollo no esté proyectado por los fabricantes de «pin-balls».

LA RENTA DE UN PEQUEÑO CAPITAL

Conocemos el caso de una señora que con un capitalito de 300.000 pesetas en papel del Estado, viuda ella, tenía que hacer cada vez más números y más renuncias para vivir de la renta.

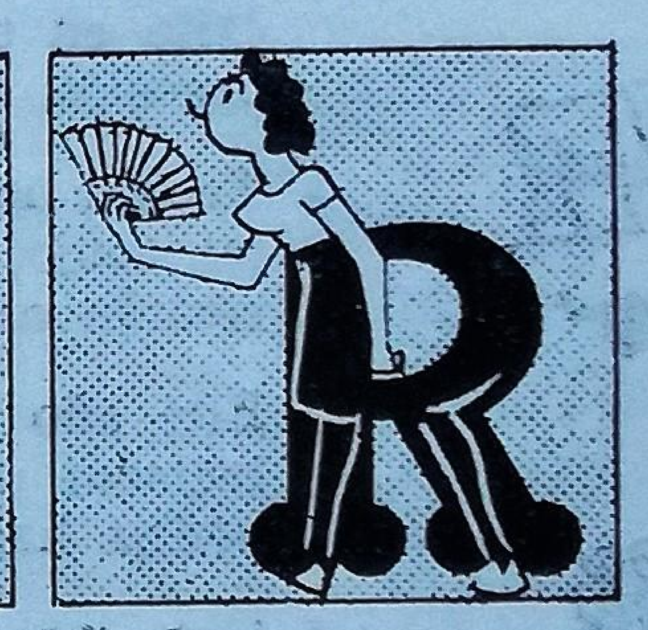
Como ella decía: «Antes de la guerra con este capital yo vivía perfectamente, pero ahora para sobrevivir he tenido que ingeniármelas, y Dios bendiga al agente que me vendió el primer «pin-ball».











¡QUÉ OPINA USTED!

«¿Los maridos son más inteligentes que las esposas?»

He aquí el tema de una encuesta realizada por un instituto de investigaciones. El resultado fue que los hombres para casarse rehúyen, generalmente, a mujeres de mentalidad superior a la de ellos y, en cambio, las mujeres son atraídas por hombres de mayor inteligencia. A tales resultados llegó este instituto de investigaciones. Pero recibió muchísimas cartas de mujeres, que, en resumen, decían lo siguiente: «La mujer es tanto o más inteligente que el hombre; lo que pasa es que muchas, para conseguir casarse, se hacen las tontas.»



COMPETENCIA



SI USTED HA NACIDO EN DICIEMBRE CONSULTE SU SUERTE PARA 1966

DIAS



1 Este año tendrá que desplegar una actividad intensa para enfrentar los contratiempos que le saldrán al paso.

2 Un año excelente para el amor, el arte y los placeres.

3 En 1966 recibirá honores y tendrá éxito en todo lo relacionado con los negocios, la inteligencia y la amistad.

4 Tendrá un año combativo, de frecuentes enojos y discusiones, que le acarrearán conflictos con sus adversarios.

5 Este año su generosidad le hace solucionar un conflicto sentimental que podría hacer resultado grave.

6 Con energía y voluntad solucionará un conflicto este año.

7 Un año excelente para el amor y regular para los negocios.

8 Varios contratiempos impiden que pueda concretar todos sus proyectos en este año. Evite falsas ilusiones.

9 En 1966 sentirá una marcada tendencia a la generosidad.

10 No se aparte de la rutina este año y prefiera la soledad a las malas compañías. La estabilidad le favorece.

11 Un año favorable para los negocios y los viajes. En cambio, en amor le conviene andar con cuidado.

12 Sus deseos de expansión se verán limitados este año.

13 En 1966 recibirá honores que le causarán alegría.

14 Tendrá que luchar contra la adversidad y la rutina en 1966.

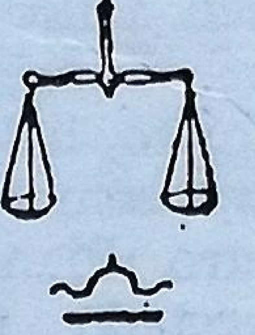
15 Este año sentirá tendencia al misticismo y la ilusión.



DIAS







16 Un año muy bueno para los negocios, los viajes, la amistad y el amor. Trate de aprovechar esta suerte.

17 Logrará tener más autoridad este año con gran ventaja.

18 Este año soluciona un problema. Pero en el amor debe evitar los entredichos y las escenas de celos.



19 Se anuncian cambios para este año y un posible conflicto.

20 Un año favorable para los negocios y la amistad.

21 Triunfos en el amor y una contrariedad se anuncia en 1966.



22 Dificultades con la autoridad y problemas al emitir un juicio se anuncian para usted en 1966. Serénese.

23 En 1966 triunfará sobre la adversidad y la soledad.

24 Un año bueno para la evolución y los cambios favorables.



25 Su excesiva energía puede acarrearle un enemigo en 1966.

26 Un año favorable para los negocios, los viajes, la amistad y el amor. Puede considerarse feliz en 1966.

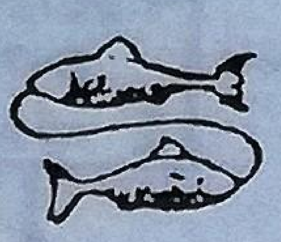
27 Trate de evolucionar espiritualmente y de evitar los placeres que puedan causarle daño durante este año.

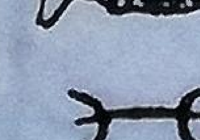


28 En 1966 recibirá honores y mayor autoridad y mando.

29 No se arriesgue en negocios o viajes audaces este año.

30 Un año en el que desplegará actividad y energía con gran entusiasmo, venciendo a sus enemigos.





31 Un año favorable para los negocios, los viajes y el amor. Le conviene evadir los excesivos honores y halagos.